Allpanchis, núm. 22 (1983), pp. 7-34

La Codeterminación de la Organización Social Andina

Jürgen Golte
Marisol de la Cadena

I. Comunidades y esferas de interacción.

LAS COMUNIDADES ANDINAS se nos presentan como conjuntos dinámicos que permiten la reproducción de sus partes, esto es: unidades domésticas, familias extensas ayllus, barrios, etc. Estos conjuntos no están aislados, sino que se insertan en las economías regionales y están vinculadas tanto al mercado nacional, como al mercado mundial. Estos mercados tienen características históricas específicas, de las cuales quizá la más importante es su potencialidad generalizadora, debida fundamentalmente a la forma en que los valores son asignados a cada uno de los factores del proceso productivo que son entendidos como universalmente intercambiables, es decir, como mercancías.

En una economía capitalista la interacción de apropiación entre los productores. y/o entre estos y la naturaleza se basa sobre las equivalencias establecidas en el mercado. Esto quiere decir que en las interacciones necesarias para la producción y la circulación, previa a la reproducción de los factores del proceso productivo, intervienen un conjunto de elementos intercambiables todos entre sí y por lo tanto contabilizables en términos de las equivalencias establecidas La reproducción de un conjunto en estas condiciones solamente resulta posible si la suma de las partes presentan un balance positivo en términos contables. Si esto no es así, las partes, o el conjunto se van a la bancarrota

Un cálculo contable sobre el valor de los productos, los costos de producción, el valor de la fuerza de trabajo, y los costos de la reproducción de la economía comunal, en cambio nos permite ver que se trata de una economía deficitaria en términos de las equivalencias establecidas en el mercado. En otras palabras, la suma de los costos previos a la aparición de los productos y de la fuerza de trabajo comunales en el mercado, excede el valor que los productos adquieren en él

A pesar de ello, la economía comunal no hace bancarrota. La clave para entender este fenómeno es que la comunidad participa solamente de manera parcial en el mercado general. Una buena parte de lo que serían costos dentro de un proceso de producción capitalista no entran al proceso productivo como costos, sino que, sometiendo a la economía comunal al análisis de costos de una economía capitalista, aparecen como factores gratuitos.

Esto empieza con el recurso tierra. Esta llega a manos de los productores por medio de la herencia familiar o colectiva, y no mediante adquisición en un mercado de bienes de capital. El hecho de que exista cierto mercado interno de tierras no invalida esta aseveración, ya que éste no es de ninguna manera un "mercado libre", ni por la forma en que se señalan los precios de las chacras, ni por los personajes que participan en las transacciones. Los *insumos* provienen en cambio en mayor medida del mercado, sobre todo insecticidas y algunas herramientas de fierro. La mayoría de los utensilios agropecuarios, sin embargo, es producida por el campesino mismo. Los animales de tracción no provienen del mercado, sino de la ganadería local. Además, en el caso de que una unidad doméstica no disponga de herramientas ni de animales de tracción, los puede obtener a cambio de su fuerza de trabajo, en el llamado "ayni de yunta", y no necesariamente a cambio de dinero. La semilla es algunas veces adquirida, pero por lo normal es un sobrante del ciclo de producción anterior, o es obtenida en "ayni de semilla", a cambio de una contraprestación después de la cosecha. Por otro lado la reproducción de la fuerza de trabajo, no se logra sólo mediante la adquisición de bienes necesarios en el mercado. La casa es construida por los mismos campesinos, básicamente con materiales del lugar, aunque algunos elementos se adquieren en el mercado. La ropa se compra en su mayor parte, pero una parte también es producida directamente por los miembros de la unidad doméstica, u obtenida en intercambios de ropa por productos en la misma comunidad o en pueblos aledaños; la educación es costeada en algunos rubros por la producción directa y en otros no: por ejemplo los locales escolares salen directamente del trabajo de los campesinos, en cambio los útiles escolares, los uniformes de los alumnos, se adquieren en el mercado general. Algunos ingredientes sí provienen del mercado: sal, aguardiente, fideos, pero generalmente se trata de rubros menores del consumo de alimentos. Finalmente, otros elementos de la infraestructura que permiten la reproducción de la comunidad como organización, como por ejemplo, los locales comunales, y el trabajo necesario para mantener la organización social, son frutos de prestaciones gratuitas y no remuneradas; igual es el caso de los caminos, los canales de riego, los cercos, el suministro de agua, etc., que por lo tanto, no aparecen como costo en el balance de los productores de economías comunales.

Si descomponemos entonces la economía comunal, encontramos que los diversos factores que permiten la reproducción del universo campesino provienen en parte del mercado, y en parte son elementos y productos que

entran, o están presentes directamente, tanto a nivel comunal, como a nivel familiar. Los que provienen del mercado son costeados por lo que se obtiene por la venta de la cosecha. o también a cambio de una eventual venta de la fuerza de trabajo. Los otros aparecen gratuitamente, y no entran en el balance contable. El hecho de que no aparezcan como costo, eludiendo así la bancarrota de la producción campesina en términos contables, no significa que aparezcan de la nada; por el contrario son resultado de un proceso de producción no-mercantil. La producción de bienes de cambio para el mercado general tiene entonces una condición previa: la producción de bienes de uso, y el intercambio no-mercantil de bienes y servicios.

Así, las interacciones en la comunidad no pertenecen únicamente a la esfera de interacción creada por las equivalencias establecidas en el mercado general, sino que también participan de otra esfera de interacciones que se basa en un sistema de equivalencias, cuya naturaleza difiere de la del mercado general. Las dos esferas de interacción no son autónomas; por el contrario, coexisten en una estructura única. Antes de acercarnos al problema de su interrelación tenemos que enfrentarnos al problema del por qué la comunidad y sus procesos de producción tienen que mantener una esfera de interacción propia, diferente de la del mercado general.

La producción campesina andina y la formación de equivalencias.

El mercado general al cual se enfrentan los campesinos andinos no es un mercado abstracto, que se originaría en función de una división de trabajo entre ellos, sino, es un mercado concreto, que penetra a una estructura de producción y de reproducción social, que tiene leyes de interacción previas a su aparición.

Para entender mejor este fenómeno hay que comprender la naturaleza del mercado concreto. Si bien todos los que participan en el mercado intervienen abstractamente en la formación de precios, es decir de equivalencias entre bienes, servicios y trabajo humano, no lo hacen de manera uniforme, aun cuando los diversos bienes, servicios y el trabajo humano se originen en sociedades relativamente homogéneas en su desarrollo económico. Cuando el mercado liga a economías con desarrollos muy disparejos de las fuerzas productivas, entonces, el sector más productivo de un tipo de bien puede determinar las equivalencias de éste frente a los otros, siempre y cuando sea un bien necesario o requerido entre los que participan en el mercado, y si el proceso productivo para producir el bien se ha ampliado más allá de lo requerido por la demanda del mismo. Es decir, en caso de que el precio esté fijado alrededor del costo de producción en el sector más productivo, los que participan con el mismo tipo de mercancía, pero producida en un proceso menos productivo, tienen que, o irse a la bancarrota, o "sacar" una parte del proceso productivo del mercado general, si no pueden o no quieren

adecuarse al mayor desarrollo de las fuerzas productivas.

En los Andes, el mercado liga sectores y regiones con un desarrollo muy disparejo de las fuerzas productivas; establece entonces equivalencias, que no necesariamente corresponden a los costos de producción en las comunidades. Más allá del mercado, y como consecuencia del desarrollo disparejo de las fuerzas productivas, existe otro mecanismo que se desarrolla fuera del mercado general, cuando éste liga a los sectores capitalistas con sectores que no son capitalistas: cuando el sector no-capitalista se reproduce aunque sea parcialmente fuera del mercado general, los valores adscritos a sus productos pueden determinarse independientemente del costo de su producción calculada en términos capitalistas, (por ejemplo en función de un sistema de poder), siempre y cuando el intercambio no haga peligrar la reproducción de los productores. Es decir, el mercado concreto, al cual se enfrentan los campesinos andinos, puede excluir la posibilidad de que todos los bienes, servicios, y el trabajo humano necesarios para producir un bien, participen del sistema de equivalencias generalizado.

Previo a la aparición del mercado general en los Andes existía local —o regionalmente— una cierta división del trabajo y un sistema de intercambios con equivalencias propias, dirigidas a la reproducción de la economía local o regional. Dentro de esta organización la adopción indiscriminada del sistema de equivalencias, del mercado general, impediría necesariamente la reproducción de la totalidad de las partes del conjunto local o regional. Por esta razón los productores pertenecientes a este último han mantenido una esfera de intercambio, diversa de la establecida por el mercado general[1].

La hacienda andina, también mantenía un sistema semejante. En ella se establecía equivalencias entre fuerza de trabajo y cesión de usufructo de recursos, o también salarios en moneda local, con equivalencias propias frente a los bienes que se podía adquirir con los salarios, por un lado, con miras a la reproducción física de la fuerza de trabajo, y, por otro a la apropiación de productos en manos del hacendado, que era el único que mantenía el acceso al mercado general y convertía el excedente local en un bien de intercambio en el mercado general. El acceso de la fuerza de trabajo local al mercado, y la posibilidad generalizada de convertir productos en dinero del mercado general, hubiese hecho peligrar la economía local latifundista.

Lo que en la hacienda se daba en relaciones de poder abiertas, y veladas como la protección del hacendado frente a los siervos, también puede adquirir formas menos visibles en economías y sociedades locales de otro tipo. Por ejemplo si una economía comunal tiene como precondición la existencia de una institución como la faena, es decir el trabajo de todos los miembros sin que estos perciban una retribución, esto obviamente es algo que se realiza fuera del sistema de equivalencias del mercado general. La coerción que se ejerce en este caso es analogable con aquélla ejercida en la hacienda: la comunidad como institución controla recursos (igual que el hacendado) que usufructúan los comuneros (igual que los colonos); el no contribuir con

el requerimiento comunal de entregar fuerza de trabajo fuera del sistema de equivalencias del mercado general, podría en última consecuencia, significar la pérdida de los derechos de usufructo.

Otro ejemplo son las relaciones de trueque, producto por producto, con equivalencias que no coinciden con los precios del mercado general. La motivación externa del campesino para participar en una esfera de intercambio especial, es expresada por lo normal como el "deseo" de mantener un sistema de relaciones que va más allá del acto de intercambio. Esto no es sino la constatación del hecho de que las equivalencias cambiantes del mercado general no podrían permitir a la larga la reproducción del conjunto: es preferible interactuar en relaciones de larga duración que aseguren el abastecimiento de bienes, cuya retribución se están en condiciones de satisfacer, que interactuar en relaciones efímeras que no aseguran la continuidad del abastecimiento de los productos necesarios para la reproducción.

Algo parecido se da en la prestatación de trabajo, de bienes y de servicios entre parientes cercanos que pertenecen a diversas generaciones. Si por ejemplo el yerno entrega gratuitamente su fuerza de trabajo a su suegro, percibe algo a cambio que sería la esperanza de que él, cuando ya no tenga la fuerza física para trabajar lo suficiente para su reproducción, podrá recurrir a la misma institución. Así, el yerno aceptaría un intercambio fuera de la esfera de intercambios del mercado general porque éste último no permite su reproducción en una edad no-productiva, en cambio se adhiere al sistema de intercambios local que lo incluye en su lógica reproductiva hasta el final de su vida.

Se podría multiplicar los ejemplos y resultaría que en casi todos los casos la racionalidad última corresponde a la constatación explícita o implícita, de que es el sistema económico local el que asegura la reproducción de los interactuantes a mediano y a largo plazo, mientras el sistema de la esfera de intercambios del mercado general y sus formas de interacción no significan esta seguridad. La racionalidad última para la permanencia de esferas de intercambio separadas del mercado general es por lo tanto el hecho de que la generalización del mercado general, y sus equivalencias, no permitiría ni la reproducción del conjunto, ni la de sus partes. Esta racionalidad se impone tanto por medio de la experiencia individual, como por medio de la imposición grupal.

La reproducción de los productores andinos.

El mantenimiento de una esfera de interacción no-mercantil diferente a la del mercado general, es una expresión del problema, que significa la existencia de una producción, y por lo tanto de productores, que no pueden reproducirse en la esfera del mercado general. Esto, sin embargo, no agota el problema. El problema es también el por que la esfera de intercambio general

puede asegurar la reproducción en un caso, y no lo puede hacer en otro.

Para comprender esto tenemos que analizar no solamente la circulación de bienes, sino también su producción, y cómo las circunstancias en que ésta ocurre se convierten en condiciones para la reproducción de los productores.

Para entender el carácter de la organización de la producción y de la reproducción de los campesinos andinos tenemos que partir de la productividad sumamente baja del trabajo en la agricultura andina. La respuesta andina a este problema es la organización de la producción (agrícola y/o ganadería), multicíclica. Si el agricultor andino utilizase su fuerza de trabajo únicamente en un cultivo, el producto obtenido, dada la baja productividad, no cubriría las necesidades de su reproducción. La estrategia adoptada frente a este impase la hemos esbozado en "La racionalidad de la organización andina" (Golte 1980a): los pobladores andinos aprovechan la diversidad de condiciones naturales presentes en las vertientes andinas, las diversifican aún más por medio de la irrigación, y conducen una serie de ciclos de producción cuya suma permite una utilización de su fuerza de trabajo considerablemente mayor que la que se emplearía en la conducción de un solo ciclo. Esta conducción paralela ha generado necesidades de cooperación entre ellos. Al lado de estas, destinadas a mantener los ciclos de producción en chacras distantes entre sí, hay otras necesidades de cooperación que emanan de la organización técnica de la producción misma. Tanto la cooperación destinada a mantener la conducción paralela de ciclos, como la cooperación originada en el proceso técnico de producción, tiene un distinto carácter en el transcurso del año, con variaciones casi diarias en el tamaño y las tareas de los grupos cooperantes, así como en su organización y liderazgo. Este alto grado de variabilidad general en la cooperación en la producción requiere de instituciones que permitan el reclutamiento diario de los cooperantes, y la posibilidad de planificar la disposición de ellos en los momentos precisos en los procesos productivos, así como entendimientos claros sobre la distribución de los beneficios. Estas instituciones tienen características diversas, habría agrupaciones por parentesco, por vecindad, por veneración común de una deidad, por afinidad de recursos aprovechados, etc.

La cooperación entre los productores agrícolas en ciclos paralelos, con la finalidad de asegurar su reproducción, se ha acoplado desde hace siglos de diversas maneras con actividades ganaderas. Desde la inclusión de la ganadería, y de la mano de obra en ella utilizada, al sistema de cooperación agrícola, que supone la rotación recíproca de las tareas de pastoreo entre las familias de agricultores, hasta la supeditación de pastores huachilleros en dependencia de "patrones comuneros agricultores" ha habido arreglos, implícitos o explícitos, entre agricultores y ganaderos que permiten que los agricultores tengan participación en una productividad ganadera relativamente alta. La organización social de esta participación es hasta ahora otra base para la organización de los agricultores andinos.

Previo a la aparición del mercado en los Andes se ha desarrollado de esta

manera una esfera de interacción sumamente compleja, que se basa en relaciones de intercambio de trabajo por trabajo, de intercambio de trabajo por especie, de trabajo por herramientas y recursos, de especie por especie, de especie por herramientas y recursos. También se basa, en la reificación e institucionalización de grupos y categorías sociales, frente a las cuales los individuos tienen que asumir responsabilidades y obligaciones, de las cuales a su vez se derivan derechos y beneficios. La existencia de estas interacciones y sus instituciones permite la reproducción de los agricultores y tiene una racionalidad propia.

El advenimiento del mercado no ha podido transformar las reglas de interacción previas, ni ha logrado sustituirlas por la producción y el intercambio de mercancías de acuerdo a las equivalencias establecidas en él. La causa principal de esto es la baja productividad agrícola. El valor de intercambio que los productos de las interacciones de los campesinos andinos adquieren en el mercado general no alcanza para valorar ni las interacciones, ni los factores productivos según las equivalencias mercantiles, mucho menos para organizar su reproducción de acuerdo con éstas. La suma del valor de los factores conducentes al producto campesino, determinada de acuerdo a los precios de dichos factores en el mercado, excede en amplia medida el *precio* que éste adquiere. De ahí que el mantenimiento de una esfera de interacción, diferente a la del mercado, resulta ser la precondición de la aparición de los productos y de la fuerza de trabajo campesina como mercancía, en la esfera de interacción del mercado. De otra manera no podría asegurarse la reproducción del conjunto ni la de sus partes.

Si bien la baja productividad es la causa que está en la base del problema del avance mercantil sobre la producción comunera, no hay que dejar de lado otras consideraciones en la compresión del fenómeno. Estas tienen que ver fundamentalmente con el tipo de conocimiento y con las instituciones necesarias que desarrollan las sociedades cuyo sistema de reproducción se basa en valores de cambio. Precondiciones para el funcionamiento de estas sociedades son por ejemplo: elementos y conocimientos de contabilidad generalizados, un sistema bancario, un sistema de seguros, una administración pública con ingresos fiscales, un sistema de crédito. Estos elementos, si bien existen en el ámbito nacional, no acompañan la avanzada del mercado en el ambiente rural. De ahí que las funciones que cumplen estas instituciones no estén cubiertas, y tengan que ser cumplidas dentro de la esfera de interacción no mercantil. Uno de los ejemplos más saltantes es la presencia del "usurero" que reemplaza al crédito mercantil; las relaciones de clientelaje entre el intermediario y el productor vendedor son otra expresión de cómo las instituciones de mercado son reemplazadas dentro de la esfera no mercantil. Si bien la ausencia de instituciones mercantiles en el contorno social del mercado concreto al cual se enfrentan los campesinos, es por un lado una consecuencia de la baja productividad y de la consiguiente imposibilidad de generalizar la interacción en términos del mercado por otro lado,

también se convierte en causa de su bloqueo.

Esferas de intercambio y jerarquización de los productores: la codeterminación de la organización de la reproducción.

Si bien el mercado no logra normar todas las transacciones de bienes y servicios, obviamente está presente en mayor o menor grado con su estructura de equivalencias en la comunidad. El hecho de que el agricultor comunero necesite asegurar parte de su reproducción dentro de un sistema anterior al mercado general[2] como condición para su posterior inserción en este último, no significa, de ninguna manera, que exista un sector no mercantil con racionalidad propia y además opuesta a otro sector también con racionalidad propia pero derivada, esta vez sí, del mercado general.

Las agrupaciones de los comuneros, y sus interacciones previas a la venta de productos y/o trabajo en el mercado, no se pueden conceptuar de manera dualista. El análisis de la interacción no mercantil de los agricultores mas bien indica lo contrario. Expresado abstractamente se trata de lo siguiente: la interacción social previa a la aparición de productos y fuerza de trabajo en el mercado, si bien por un lado asegura aspectos importantes de la reproducción de la fuerza de trabajo, por otro lado muestra una jerarquización de interacciones que permite una maximización de los valores de intercambio con los cuales los campesinos incurren en interacciones mercantiles. La participación de la estructura de precios mercantiles en la ***codeterminación*** de la organización de la reproducción andina conlleva una privilegización de aquellos comuneros que organizan ciclos de producción cuyos productos muestran el valor de intercambio más alto en relación al trabajo necesario para su producción. Cuando este valor de intercambio, en relación al trabajo necesario para su producción, sobrepasa el precio regional de la fuerza de trabajo, las relaciones de cooperación tienden a basarse en el asalariamiento de la fuerza de trabajo. Los límites del asalariamiento, sin embargo, no se pueden fijar tan claramente, ya que hay que tomar en cuenta por un lado la disponibilidad oportuna de la fuerza de trabajo en los momentos específicos de requerimiento de ella, y por otro el hecho de que también aquellos organizadores, que disponen de las tierras más aptas para la producción comercial, tienen que utilizar su fuerza de trabajo en los momentos, en los cuales no se emplean en los ciclos que ellos privilegian, pero que también cultivan, y donde no se retribuye en dinero. Ambos aspectos encuentran su solución en que estos dueños no se desligan por completo de la red de intercambios recíprocos de la fuerza de trabajo y otras formas de intercambio trabajo por especie, y trabajo por herramienta. De esta manera logran asegurarse la mano de obra para las épocas de gran requerimiento de fuerza de trabajo en la economía comunal, en las cuales los otros campesinos por lo normal no están dispuestos a venderla, pero sí a otorgarla recí-

procamente. Así mismo, los dueños de las chacras logran realizar dentro de propiedades de productos no mercantiles su propia fuerza de trabajo no utilizable cuando los ciclos agrarios privilegiados no lo requieren.

En estos casos resulta claramente perceptible la naturaleza doble de las relaciones en la comunidad. El intercambio de trabajo por trabajo (ayni) no parece, a primera vista, susceptible a que resulte más favorable a uno que a otro de los participantes. Un análisis más detenido de la interacción muestra, sin embargo, varias posibilidades para que una parte de los interactuantes resulte más favorecida. Por ejemplo, si una persona se asegura por medio del ***ayni*** mano de obra para momentos en los cuales ésta no puede conseguirse en el mercado local a cambio del salario medio, entregando su fuerza de trabajo en un momento en el cual sí sería posible por una tendencial subocupación en los ciclos agrarios que se conducen en la comunidad, obviamente resulta favorecido en términos del mercado. Otro ejemplo es lo que ocurre cuando una persona da a otra su fuerza de trabajo para el cultivo en una chacra dedicada a un cultivo con bajo valor de intercambio mercantil, y recibe una contraprestación en una chacra dedicada a un cultivo con alto valor mercantil. En términos del intercambio mercantil en este caso uno de los dos resulta favorecido. Habría más ejemplos para ilustrar casos en que en el intercambio de fuerza de trabajo resulta más favorable, en relación al mercado, para uno que para otro de los participantes. El problema analítico de este problema se deriva precisamente del carácter ambiguo de todo el proceso productivo comunal. Es un proceso de producción en una esfera no-mercantil y es, al mismo tiempo un proceso de producción de valores para el mercado general. Las dos tendencias no se encuentran separadas en las relaciones de trabajo ni de intercambio entre productores andinos.

El hecho de que los valores de la esfera no-mercantil y los valores del mercado general no sean comparables dentro de una escala única (por que son diferentes, y porque esta diferencia es la precondición para que los campesinos puedan aparecer con sus productos en el mercado), así como la constatación de que las relaciones de trabajo y de intercambio al interior de la esfera no-mercantil se realizan como si se tratara tan sólo de un universo de producción de bienes de uso, no significarán problema alguno si la economía comunal fuera la economía parcelaria que algunos quieren reconocer erróneamente en ella. No significaría un problema analítico, ya que este sería relegado a la unidad doméstica. Si bien ahí también subsiste y es transformado en relaciones de poder dentro de ella, es más llevadero, porque la unidad doméstica es una unidad de consumo común, es un sistema de reproducción que se resuelve en sí mismo. En la comunidad este problema no es algo que se puede resolver en la unidad doméstica. Todo lo contrario.

Tanto la esfera del mercado general, como la esfera de interacciones e intercambios no-mercantil son sistemas sociales. Ambas esferas compiten por el mismo espacio y por los mismos actores sociales. Si bien el resultado de esta lucha parece resuelto históricamente, no lo está para los que inter-

actúan dentro de esta disyuntiva, con miras a su manutención física. Ellos tienen que economizar su trabajo y su comportamiento con la finalidad de asegurar su despensa y las condiciones generales de su existencia. Por lo tanto la unidad doméstica optimiza su intervención en el proceso social de producción tanto con miras a sus ingresos del mercado general, como con miras a lo obtenido a través de la esfera no-mercantil. Así las estrategias de las unidades domésticas están determinadas doblemente. La adopción de uno u otro sistema de interrelaciones e intercambios no es algo que se puede solucionar en el momento, sino a través de la participación continuada en sistemas sociales con tiempos que abarcan no solamente una campaña agrícola, sino ciclos vitales y generacionales[3].

Esta es la razón de la doble determinación de las economías comunales y de su dificultad analítica. Las instituciones que funcionan como base de la producción y del intercambio de los ingredientes de la despensa y por lo tanto de los valores de uso, también esconden el proceso de apropiación desigual de los valores de intercambio mercantil. El investigador que trata de entender la dinámica de la organización productiva y de intercambio en el campo andino necesariamente tiene que partir de la doble determinación y tiene que analizarla como conjunto, al mismo tiempo que tiene que separar las esferas ya que se trata de dos racionalidades diversas, superpuestas y algunas veces opuestas. Ahí reside el problema: separar la inseparable, encontrar las herramientas analíticas que hacen posible la separación, y al mismo tiempo los parámetros del conjunto, que permiten medir y comparar factores que carecen de denominador común.

Las categorías utilizadas hasta el momento en la comprensión de las economías andinas son varias. Existe el esfuerzo de los economistas clásicos, que reducen el conjunto de bienes y relaciones a sus valores de intercambio. La consecuencia inmediata de este procedimiento es la desaparición analítica de los valores de uso, y de los procesos ligados a su creación e intercambio. Otra categoría utilizada es la propiedad, con la limitación consiguiente de reducir el universo campesino precisamente ahí, donde reside su especificidad es decir la diversidad de los recursos y de sus usos y formas de apropiación, a un denominador común abstracto, como la medición de superficies, y la adscripción de fracciones de él a las unidades domésticas, como si esto, al igual como en el proceso de producción capitalista, fuera la médula de la interacción de los integrantes y de su dinámica en conjunto. La fuerza de trabajo, y sus intercambios, han sido el parámetro de otras investigaciones. Como hemos esbozado más arriba, este indicador no se puede desligar de su uso concreto, y del destino de los productos que crea, ya que las mismas instituciones adquieren significados diferentes frente a objetivos diversos que coexisten en la economía comunal. El problema principal con todos estos sistemas contables, que tratan de dar cuenta de la direccionalidad de las transformaciones en el campo, es, que la dirección que surge de la extrapolación de sus cifras no corresponde al comportamiento del conjunto.

II. FRONTERAS Y CONVERSIONES ENTRE LAS DOS ESFERAS.

Las fronteras de la esfera no mercantil.

La continuidad de la existencia de la esfera no mercantil no ocurre por su resistencia innata, sino porque el mercado no logra sustituir el sistema sobre el que descansa la red de transacciones no mercantiles, ni plantear un sistema de interacciones alternativo, que ofrezca a los individuos que se comprometen en tales transacciones la posiblidad de reproducción que existe, en cambio, en el hecho de basar parte de ella en un espacio no mercantil. Al no presentarse como sistema alternativo, el mercado avanza sobre individuos que no están aislados entre sí, sino que pertenecen a un sistema previo que los organiza, por lo tanto, la decisión aparentemente individual que señalara la frontera entre ambas esferas se actualiza en un sistema codeterminado cuyas necesidades de reproducción están en parte determinadas por una lógica no mercantil. Esto hace que los niveles máximos y mínimos, de las transacciones se ubiquen allí donde, desde el punto de vista no mercantil, no se ponga en peligro el total de relaciones de este sistema. Pero, dada la doble determinación, el punto de conversión de una esfera a otra, será también escogido de acuerdo a los valores del mercado general, según como éste sea accesible al campesino.

El resultado de esta doble determinación será un conjunto de interacciones jerarquizadas, llevadas a cabo en ambas esferas y que se adoptarán según las opciones que emanen de la interpretación de las necesidades reproductivas, tanto individuales como grupales, las mismas que generalmente, luego de tensiones, coinciden. Esta jerarquización de ninguna manera puede interpretarse como confluyente hacia una tendencia unilinear, de conversión a la esfera del mercado general. Por el contrario, la jerarquización es variable y las opciones se toman de acuerdo a las condiciones óptimas de reproducción del conjunto. En situaciones de fuerte inflación, bajará el grado de monetarización de las economías campesinas; el mismo efecto tendrá el aumento desmesurado en los costos de transporte de los productos campesinos, los que no podrán ser comercializados. Por el contrario, la posibilidad de sustituir un elemento necesario para la reproducción por otro que puede comprarse en el mercado, por el equivalente de menos trabajo (como ocurre en las comunidades fruticultoras), favorecerá la monetarización de la economía.

Un límite inherente a la esfera no-mercantil es la especificidad de los bienes intercambiados, los cuales, en su conjunto, forman parte de patrones de consumo y de reproducción históricamente establecidos, y que reflejan también las posibilidades de producción de las esferas de interacción.

La variación bioclimática, la diversidad de aprovechamiento multicíclico en las esferas de interacción andinas ha generado una canasta de consumo considerablemente más compleja que la canasta urbana, que es mucho más repetitiva y limitada en lo que se refiere a la variedad de hierbas, frutos, tubérculos y hojas de todo tipo, los que, además, en los Andes varían de mes en mes. La diferencia de las canastas y la dificultad de producir en los Andes la canasta urbana, y por consiguiente, también de ofertar en el mercado las canastas andinas resulta por lo tanto una limitación del avance del mercado general sobre las economías campesinas.

Otro problema que limita la monetarización de las economías comunales es la diferencia entre el precio de compra de productos y el precio de venta de los mismos. Algunas veces la monetarización de una transacción es posible porque localmente coinciden los dos precios, pero se hace más difícil una transacción monetaria de los mismos productos a nivel regional, por la variación en estos dos precios. En esto se esconde el alto costo de la intermediación propia del mercado general, la que vincula personas que se reproducen básicamente por intermedio del mercado, los intermediarios, con personas que se reproducen mayormente por el sistema de interacción no-mercantil, los productores andinos. El alto costo de la reproducción de los intermediarios mercantiles, en términos de la capacidad de adquisición de las economías campesinas, hace poco factible un avance general de la interacción mercantil en el ambiente campesino.

Un tercer problema que ofrece la monetarización de la esfera no-mercantil son las limitaciones que imponen las condiciones locales de producción. Si bien existe cierta posibilidad individual de escoger el producto con el cual se quiere aparecer en el mercado general, ésta decisión está supeditada por un lado, a las exigencias de la esfera no mercantil, y por otro a la relación en términos de valor, entre el mercado general y la producción andina. Es decir, el individuo no es libre para decidir el producto con el cual se insertará en el mercado, sino que tendrá que partir de las limitaciones que las condiciones de producción y reproducción local imponen al cultivo de este producto[4]. Una consecuencia de esto es el hecho de que las transformaciones en los sistemas productivos andinos no se asumen individual, sino comunalmente. Ejemplos hay muchos, baste citar el más conocido de ellos: la transformación del sistema de cultivos de Huayopampa.

De naturaleza semejante son las restricciones para la venta de fuerza de trabajo. El individuo tampoco es libre para vender su fuerza de trabajo a la hora y en el lugar donde más le convenga por el valor que alcance, sino que tendrá que decidir partiendo de las exigencias del trabajo agrícola que es una de las bases fuertes de su subsistencia, (y no solamente con respecto al trabajo en las chacras de su propiedad, sino también con respecto al trabajo comprometido en sistemas de reciprocidad y otras formas de trabajo social).

La forma que adoptan las interacciones de conversión es otra de las características de las fronteras entre las dos esferas. Siendo el universo no mercan-

til una red de relaciones de larga duración, los personajes que actúan básicamente partiendo de la esfera no mercantil, prefieren la conversión en forma de transacción semejantes a las de esta esfera, así como interlocutores con los cuales mantienen relaciones de larga duración que van más allá de la transacción económica. Esto ocurre tanto cuando venden productos como cuando venden su fuerza de trabajo. Por supuesto que en las relaciones de compra-venta de "larga duración" no reside tan sólo una ventaja imaginada; significan una seguridad en el acto de transacción, tanto en lo que se refiere a la equidad como a la continuidad y seguridad en el abastecimiento.

Esta conversión, controlada en relaciones sociales que tratan de ser de larga duración, obviamente puede conducir a relaciones de clientelaje cuasi formales. El gamonalismo de la sierra sur, o la relación entre *misti* y *runa* no solamente contienen un ingrediente de dominación y supeditación, de servicios gratuitos y explotación, sino que se inserta en la lógica general de conversión de la esfera no-mercantil a la mercantil. Algo parecido parece desarrollarse en la sierra central y del norte entre campesinos y camioneros. Al formalizarse estas relaciones en compadrazgo asimétrico u otros sistemas de clientelaje institucionalizados la frontera de conversión adquiere un grado de flexibilidad, que la transacción simple en el mercado general no tiene. El sistema de clientelaje ofrece seguridad a cambio de ventajas para el compadre cuya racionalidad se deriva del mercado general.

El avance del mercado general sobre las instituciones de la esfera de intercambios e interacción no-mercantil.

Las alternativas de desarrollo en los Andes obviamente no dependen únicamente de las opciones del campesinado. Las fuerzas presentes en el mercado general tratan de hacer avanzar las fronteras de éste, al mismo tiempo que el campesinado mantiene la esfera de intercambios e interacción no-mercantil no por su voluntad, sino por la necesidad. Además de la apropiación directa de recursos según la lógica del mercado general (p.e. una serie de recursos mineros, recursos agrícolas en la selva alta, ganaderos en la sierra central), hay una amplia gama de situaciones, que muestran que la coexistencia de dos esferas de interacción en un espacio y una sociedad, puede generar articulaciones y formas de avance, que no resultan ni unilineares, ni unívocos.

Hasta el momento habíamos puesto énfasis en el hecho de que el mercado avanza sobre la economía familiar, apropiándose de sus productos puesto que es en las unidades domésticas donde más obviamente aparecen los excedentes de procesos de producción que se organizan de acuerdo a las leyes de la esfera no mercantil. Sin embargo, no todos los procesos de producción organizados según las reglas de la esfera no-mercantil desembocan en la apropiación familiar; por el contrario hay niveles de agrupación, conceptuados

no solamente en términos funcionales, sino como categorías con existencia propia. Por ejemplo, el grupo familiar y el lazo parental, la cofradía y la dedicación a la divinidad o al santo, la comunidad y la relación entre individuos, no se conceptúan a manera de contrato: las agrupaciones aparecen como entes de por sí, y los individuos, como sus partes. En muchos casos estas agrupaciones no solamente canalizan bienes y acciones; también son depositarias de bienes y meta de acciones, que real –o supuestamente– redundan en beneficio de todos. Estas agrupaciones, al ser poseedoras de recursos y tener capacidad de movilización de trabajo humano, de bienes, y también de circulante del mercado general, no están restringidas a funcionar dentro de la esfera no-mercantil, sino pueden operar perfectamente en la esfera del mercado general. Es decir, igual, que los individuos, y las unidades domésticas, pueden pertenecer a las dos esferas, y actuar en ellas. Una cofradía p. ej. puede servir, por un lado, como base de interacción para el trabajo recíproco entre los cófrades pero también puede organizar el trabajo de sus miembros en una especie de faena para laborar tierras adscritas a ella y obtener un producto. Este producto puede entrar directamente al consumo conspicuo en una fiesta de veneración de santo, pero también puede ser realizado en el mercado, para adquirir luego por ejemplo velas para el santo, o para contratar el trabajo de un sacerdote para que oficie una misa al santo. Más aún, la cofradía puede atesorar no solamente las alhajas del santo, sino también dinero, que puede ser prestado a los cófrades.

Mas compleja se presenta esta situación en el caso de las comunidades, que intervienen mucho más en la organización de los aspectos generales de la producción y de la vida de sus miembros. Tienen más capacidad de apropiación de recursos, de fuerza de trabajo, de bienes y de dinero, ya sea a través del trabajo gratuito de sus miembros, mediante el mantenimiento de rebaños en pastos comunales al cuidado de pastores huacchilleros, por medio de la tributación de sus miembros, o por el arrendamiento de bienes adscritos a ellas etc. Con el circulante, los bienes y la capacidad de convocación a trabajos gratuitos, las comunidades intervienen en el mercado, adquiriendo productos, fuerza de trabajo especializada, servicios, etc., no solamente dentro del territorio adscrito a la comunidad, sino en todo el ámbito del mercado general. Esta acción grupal por lo normal depende del consenso de los miembros y se dirige normalmente hacia el mantenimiento y/o mejora de las condiciones generales de la reproducción de sus miembros. Como hay una relación directa entre condiciones generales y productividad familiar, y como la capacidad de reunir sumas significativas en términos del mercado general es mayor en el grupo comunal, que en las economías familiares, las obras comunales, en los cuáles por lo normal se asocia la convocatoria no-mercantil de la fuerza de trabajo, con la adquisición de insumos en el mercado general, pueden dar por resultado el desarrollo de las condiciones de reproducción en relación con el mercado general. A su vez, el aumento de la productividad social puede redundar en la posibilidad de que una mayor par-

te de la economía de los miembros pase al ámbito del mercado general. Este avance de la productividad puede derivarse de acciones directas en la infraestructura técnica de producción, por ejemplo mediante la extensión del sistema de irrigación, la construcción de reservorios, la creación de ambientes de educación técnica, la construcción de carreteras, instalaciones de atención zootécnica etc. pero, también puede resultar de la reducción de costos de intermediación y de transporte. Cualquiera de los dos casos, al mejorar las condiciones de producción y/o comercialización, resultan en el avance de las relaciones mercantiles en el proceso de producción[5]. Esto conlleva, por supuesto, cierto nivel de conflicto, no sólo por la vigencia cada vez más importante de la jerarquización de los productores siguiendo la lógica mercantil --lo que implicaría principalmente contradicciones en las relaciones contractuales entre individuos, o de los individuos con los grupos-- sino también por el drenaje cada vez mayor del producto de la esfera no-mercantil hacia la esfera mercantil, y la apropiación desigual del mismo.

Lo dicho para la comunidad y la cofradía en mayor o menor medida también vale para otras agrupaciones de la esfera no-mercantil, grupos de parentesco, barrios o agrupaciones supra-comunales, cuya razón principal reside en su función dentro de la esfera no-mercantil. Quizá en estos aspectos resulte más visible el hecho de que el mercado en los Andes avanza sobre sistemas económicos y sociales. En ellos también reside una capacidad de manejo y de enfrentamiento a las reglas del mercado general, que no implica que este último se autolimite en la destrucción y en el saqueo de la esfera de interacción no-mercantil.

Espacios de conversión al mercado general.

Las interacciones en la esfera no-mercantil, y las interacciones de conversión, tienden a organizarse espacialmente, hacia los puntos en los cuales los productos y la fuerza de trabajo adquieren un valor óptimo, tanto en términos de equivalencias mercantiles como de valores de uso. Esto es válido tanto para aquellas conversiones que se llevan a cabo localmente (como por ejemplo la transformación comunal de una zona de cultivos no mercantiles en zona de producción para el mercado), como para aquellas que implican traslados de un lugar a otro. Esto último tiene que ver tanto con la venta de fuerza de trabajo, como con la venta de productos. El flujo de ambos se organizará en función de los precios que adquieran en los circuitos mercantiles a los que se accede, pero también según la manera en que se adecúe la demanda mercantil a las condiciones de reproducción de la esfera no mercantil. Una zona que hasta el momento presenta características de conversión favorables en los términos mencionados es la ceja de selva, donde el cultivo de una serie de productos comerciables ventajosamente en el mercado mundial (café, cocoa, cube, maní, coca) ofrece tanto la posibilidad de

vender la fuerza de trabajo, como la oportunidad de participar en la organización del cultivo a través de la propiedad (u usufructo) de chacras en la ceja de selva. La agricultura de la costa ofreció en otros tiempos oportunidades del mismo tipo, pero hoy en día esta posibilidad se ha reducido fuertemente. Las ciudades de la sierra, y más las ciudades de la costa, especialmente Lima, por mucho tiempo han ofrecido oportunidades de conversión de fuerza de trabajo en moneda del mercado general, sin embargo esta posibilidad parece restringirse cada vez más. Lo que no se ha reducido, en cambio, es la demanda urbana de productos agrícolas, representado todavía las ciudades mercados importantes para la producción campesina. Una importancia menor, pero no subestimable tienen asientos mineros y ciudades minero-metalúrgicas, tanto como mercados de trabajo, como de productos. Algo similar ocurre con los principales centros de atracción turística, los que en menor grado ofrecen la oportunidad de venta de fuerza de trabajo, pero en mayor escala hacen factible la producción doméstica de artesanías comercializables en los circuitos turísticos. El ejemplo más destacado del aprovechamiento de las oportunidades turísticas es la isla de Taquile, donde la gente de la comunidad ha organizado una conversión generalizada de fuerza de trabajo, servicios productos agrícolas y artesanales al grupo de turistas que buscan lo autóctono. En este caso la esfera no-mercantil y sus ritos se convierten cada vez más en escenificación para el comprador.

Si bien la conversión es, en cierto grado, polarizada no hay que perder de vista que entre los sectores que se reproducen en circuitos no-mercantiles y los sectores de la población que se reproducen mediante su inserción al mercado general, hay una gama de situaciones intermedias, que se escalonan entre sí. Estas situaciones no se producen en puntos territoriales fijos, sino a lo largo de ejes, que unen los lugares de producción preponderantemente campesina con los puntos de conversión al mercado general. Para evitar una comprensión equivocada, hay que tomar conciencia del hecho que el polo del mercado general, es decir poblaciones que se reproducen en una esfera de interacción e intercambio en la cual rigen los valores del mercado, es cuantitativamente menor de lo que parece. Baste citar el hecho de que la mayoría de la población limeña vive en casas construidas sobre terrenos apropiados fuera del mercado, con mano de obra que se ha reclutado en sistemas de ayuda recíproca, para entender, que no estamos hablando de dos esferas homólogas a la antigua dicotomía de ciudad y campo.

En esta perspectiva hay que entender el proceso de la sociedad en general y no solamente el de grupos territorialmente aislables. El proceso de urbanización en el Perú, que parte de grupos sociales inmersos mayormente en esferas de interacción e intercambio no-mercantiles, no puede entenderse como el traslado del campo a la ciudad, del pasado no-mercantil al presente del mercado general urbano, sino que adquiere otro significado si vemos que las esferas no tienen límites territoriales precisos, y que la inter-

acción no-mercantil no se queda ***extra muros*** de la ciudad, ni se ha quedado nunca en el Perú.

III. COMUNIDAD Y CIRCUITOS DE REPRODUCCION NO MERCANTIL.

La comunidad es uno de los niveles necesarios para la reproducción de la organización andina; sin embargo, si miramos la relación entre la comunidad y la región, entendida esta última como espacio de reproducción, y si además observamos las diferencias de contenido del vocablo comunidad en las diferentes acepciones regionales, la tarea es definirla unívocamente, resulta extremadamente difícil. Quizá por ser producto toledano primero y de la constitución de 1920, luego, la "comunidad andina", no es una realidad homogénea a lo largo del territorio peruano, y menos aún, andino. Por ello, intentar una definición de comunidad para la comprensión correcta de la organización económica y social del campesino de los andes, es una entrada errónea. Esto no sólo por la heterogeneidad que presentan las comunidades -compárese simplemente las comunidades de Ayacucho con las de la vertiente Occidental de los Andes- sino porque la organización en la que se compromete el campesino andino para reproducir su fuerza de trabajo y su sistema social, trasciende las fronteras territoriales adjudicadas legalmente a la comunidad.

Por esto definimos los circuitos de reproducción de las economías campesinas, como objeto de nuestros estudios. Entendemos por ello aquellos espacios físicos y sociales en los que se desenvuelven instituciones campesinas que actúan tanto en esferas mercantiles como no mercantiles, en momentos sucesivos o simultáneos. Utilizamos las comunidades como punto de partida de nuestro análisis, pero no como punto de llegada.

Al romper con las fronteras del territorio comunal, las relaciones externas de los individuos que ahí habitan se realizan desde asociaciones diversas: de la unidad doméstica, de "confederaciones" de unidades domésticas (ver Smith (1979), para una explicación de este término), de cofradías, barrios, de la comunidad en su conjunto, y por supuesto, también de entes reguladores supracomunales. La base social sobre la cual se realiza la interacción extracomunal, entre otras determinantes, está ligada al nivel de usufructo del resultado de ella. Un ejemplo muy claro de la cooperación extracomunal son los acuerdos entre varias comunidades para la construcción de un sistema de irrigación, carreteras u otras obras que beneficien al conjunto de participantes; también los trabajos que conciernen a un barrio, a estancias o vaquerías, a la unidad doméstica o al grupo que se apropiará de la cosecha, pueden trascender el territorio comunal y partirán de la estructura del grupo en cuestión, para articularse con las asociaciones correspondientes, habitantes de territorios comunales diferentes pero pertenecientes a la

Allpanchis, núm. 22 (1983), pp. 7-34

misma unidad social[6]. Entre estos grupos y personas se realizan una serie de interacciones que van desde acceso a terrenos de cultivo, facilitado por alianzas matrimoniales, circulación de productos puna-valle, posibilitadas, quizá también, por lazos de parentesco y otras relaciones que intervienen en el proceso de trabajo (y económico en general), hasta participación en rituales: el limpia acequia, el matrimonio de individuos pertenecientes a dos comunidades, el safa casa de una familia, una peregrinación religiosa, etc.

Si bien hemos dicho que en estas unidades "intercomunales" igual que en lo familiar y comunal, pueden confluir ambas esferas de interacción, creemos que la lógica orientadora de las mismas se ubica básicamente en la esfera no mercantil. Esto sin embargo propone heterogeneidad regional para el entendimiento de los circuitos de reproducción de las economías campesinas. Puede resultar en unos casos que el ámbito no mercantil de la producción y reproducción campesina esté encerrado casi por completo en una comunidad, como parece ser el caso de las comunidades en la vertiente occidental de la sierra central; puede ser, en cambio, que lo exceda ampliamente como ocurre en las comunidades de la vertiente oriental, donde conocemos ejemplos en Huánuco (ver Burchard, 1980), Ayacucho, y en el Cuzco; en estas zonas existe una integración vertical entre comunidades que controlan mayormente pastos punales hasta las que controlan maizales en las tierras bajas al fondo del valle, e inclusive tierras de montaña, que son de propiedad individual, pero que son manejadas desde las comunidades, por lo menos también en parte desde asociaciones no mercantiles.

La relación de las esferas de intercambio entre sí, al interior de los circuitos de reproducción de las economías campesinas, no es de ninguna manera unívoca. A veces esta relación es inviable, siendo la esfera de interacción no mercantil impenetrable (por ejemplo cuando los olleros del altiplano intercambian sus productos con los agricultores del valle del Urubamba); en otros casos, el dinero entra a los circuitos como un bien de intercambio específico, que sirve sólo para facilitar una de las operaciones en un circuito no mercantil, como ocurre en el caso de las comunidades pastoriles del sur donde:

> "El campesino vende al mercado fibra, carne o ganado por dinero . . . Con este dinero comprará en algún mercado artículos de primera necesidad, como azúcar, ají, y en algunos casos, harina. En recuas de llamas, lleva sus bienes de comercio a las zonas de producción más bajas, donde los cambia por maíz, papas, cereales e incluso frutas de acuerdo a precios de intercambio fijos. Luego regresa a su hogar, donde usará los productos adquiridos para alimentar a su familia, financiar sus ayni y continuar la producción, pagar el precio de los cargos públicos o solventar las fiestas que debe organizar" (Custred, 1977: 81).

Obviamente el dinero y la inserción en el mercado general en este caso resulta supeditado a una lógica de interacción regional no-mercantil. En otros casos, puede producirse un sistema doble: un bien es producido tanto para el mercado general, como para el circuito no mercantil. El mismo producto entonces puede venderse y con el dinero obtenido, adquirir bienes necesarios para la unidad productora, pero también puede usarse en un sistema de intercambio que permita a la unidad productora la obtención de mano de obra (o productos) de unidades domésticas que requieren este bien para su despensa o para incursionar en una red de intercambios no-mercantiles. La mayor parte de los alimentos agrícolas se obtienen por medio de intercambios "con los agricultores del altiplano, de los valles costeños y los valles serranos de Arequipa, Moquegua, Tacna e incluso del Cuzco y hasta hace treinta años de los valles bolivianos de la orilla oriental del lago Titicaca" (Flores O. 1977: 143). Estos intercambios se desarrollan sobre rutas trazadas desde tiempos inmemoriales, en las cuales los de Paratía tienen refugios donde pernoctan al final de cada jornada. En los puntos de llegada las relaciones de intercambio se realizan en formas variadas preestablecidas. Hay intercambio entre compadres en un ambiente de hospitalidad recíproca en un trueque producto por producto con equivalencias fijadas de antemano, hay intercambios trabajo por producto insertos en relaciones de larga duración, y había (en el pasado inmediato) un intercambio de bailes y música por producto, en fiestas de integración regional. Estos intercambios en un espacio físico y social prefigurado con equivalencias no-mercantiles preestablecidas están insertos además en una compleja organización regional del tiempo, que acopla la época de cosecha con ciclos ganaderos conducidos dentro de este espacio regional. Esto tiene su contraparte desde la perspectiva de los agricultores, quienes también rompen las barreras comunales y se integran en un complejo sistema de interacciones económicas, sociales y rituales que pueden ser entre comunidades de agricultores, entre agricultores y pastores, y entre ellas y comunidades de artesanos, abarcando territorios de diversa extensión. Por ejemplo, la celebración de las festividades religiosas en el santuario de Misk'a (para este y todos los datos sobre santuarios cusqueños, así como su interpretación, ver Poole, 1982) está directamente relacionada con el proceso productivo del que participan cinco ayllus de Paruro, y que está organizado teniendo como eje central las fechas de siembra y cosecha del maíz. Estas a su vez dependen de la distribución del agua de riego, que es el elemento que en última instancia determina los límites de la "órbita de influencia" de las festividades de Misk'a, organizadas en torno al proceso productivo. Hay festividades en cambio que reunen grupos sociales independientes en cuanto a su proceso productivo, pero dependientes en cuanto a intercambios. Es el caso de la festividad del Señor de Pampachuco, a la que acuden peregrinos de Chumbivilcas, (pastores, que llevan lana, charqui, quesos y cueros) y agricultores de Paruro y Acomayo quienes llevan maíz, para intercambiar con los primeros. Agosto es, en el calendario agríco-

la el mes intermedio entre la cosecha y la siembra; también es previo a las lluvias que luego dificultarán el viaje de los chumbivilcanos a la zona de peregrinación. El alto nivel de integridad de estas unidades sociales, que a pesar de lo extenso de los territorios que pueden abarcar, deben coordinar su ciclo productivo, se mantiene a pesar de las interferencias del mercado general[7].

Un rasgo importante de estas interacciones, es su ritualización, lo que las hace irreductibles a su aspecto económico; así mismo la ritualización evidencia que las esferas de interacción e intercambio no mercantiles no son meros espacios en los cuales fluyen bienes, servicios y fuerza de trabajo, sino que estos flujos tienen canales sociales y rituales preestablecidos que les quitan eventualidad, y los organizan en un sistema complejo de obligaciones de los grupos sociales con la naturaleza, de grupos con grupos, de personas con grupos y de personas con personas. Este sistema de obligaciones además se caracteriza por su "integridad", en el sentido de que las nociones de tiempo y espacio, así como su realización, están absolutamente articuladas y los elementos constitutivos del sistema: rituales, interacciones económicas, obligaciones de parentesco, manifestaciones cognitivas, etc. tienen todas la misma importancia y forman un complejo sistema de engranajes que actualiza todas las instancias mencionadas, simultáneamente. Los sistemas de obligaciones que regulan el funcionamiento de las esferas de interacción e intercambio no-mercantiles, de los cuales forman parte tanto los ciclos festivos regionales, con las lealtades a divinidades tutelares regionales, como también los ciclos festivos locales y también familiares, norman la recurrencia temporal, cíclica de los actos sociales, la inmersión de las personas a estos actos recurrentes y también su retirada del juego de obligaciones. Este aspecto de planificación temporal que articula grandes espacios, inherente a la esfera no-mercantil es algo que lo hace preferible a las vicisitudes del mercado abierto.

IV. LA DINAMICA DE LA RELACION ENTRE LAS ESFERAS.

Veamos en un caso concreto cómo funciona la relación entre las dos esferas. El análisis parte de las relaciones económicas desarrolladas por los habitantes de la comunidad de Tantaqocha en el distrito de Tambo (prov. de la Mar/Ayacucho). La comunidad misma ocupa un territorio en la vertiente oriental en un ramal de la cordillera oriental (dominado por el cerro Rasu Willka con 4954 m.alt.) en un espacio entre los 3,000 y 3,800 metros de altura. El espacio económico de los comuneros, sin embargo excede ampliamente el territorio comunal. Podemos diferenciar dos tipos de espacio económico: aquél de interacciones no-mercantiles, donde se intercambia trabajo, productos y servicios, y un espacio mercantil, en el cual se intercambia mercancías por dinero. El espacio mercantil en el cual intervienen los habi-

tantes de Tantaqocha es básicamente un eje formado alrededor de la carretera que une la ciudad de Ayacucho con el río Apurímac, si bien en algunos casos puede exceder este espacio y extenderse hasta Lima. La esfera de intercambios no-mercantiles abarca la vertiente que va desde las alturas de Rasu Willka hasta el fondo del valle del Río Torobamba a una altura de 2,880 mts., es interrumpida por otro ramal de la cordillera oriental que divide el sistema fluvial del río Torobamba/Río Pampas y el valle del Río Apurímac, para prolongarse en la selva alta del Río Apurímac en una franja comprendida entre los 1,800 y 1,200 de altura.

En la esfera de intercambios no-mercantiles se puede distinguir las comunidades de altura entre 3,500 y 4,900 (que a su vez tienen una zona de puna con aprovechamiento pastoril y una zona donde se realizan cultivos de tubérculos (papa, oca, olluco), las comunidades intermedias (entre las cuales está Tantaqocha) en una zona entre los 3,000 y 3,800 mts. de altura (subdividida a su vez en una serie de subzonas aptas para el cultivo de tubérculos, quinua, cebada, avena, habas, arvejas, trigo, verduras y maíz) y finalmente las comunidades bajas (entre 2,800 y 3,200 metros) con posibilidades para una serie de cultivos, especialmente maíz, verduras, etc., finalmente, la selva alta incluida en parte en la esfera no-mercantil aprovechada mayormente con el cultivo de la coca, del café, del maní, del cacao y algunos otros como ajonjolí y el cube.

Ambas esferas de interacción económica forman un sistema único, al punto que uno no es comprensible sin el otro. Hemos separado acá las dos para mostrar cómo el trabajo-mercancía y los productos-mercancía de la gente de Tantaqocha no aparecen en el mercado como productos de campesinos parcelarios, que no tendrían relaciones entre sí más allá de la unidad doméstica, sino que provienen de un complejo sistema de interacción social y económica, la esfera de intercambios no-mercantil, cuya existencia es la ***precondición*** para que una parte de los productos y de la fuerza de trabajo pueda aparecer en el mercado, con sus características específicas, como mercancía.

Veamos primero la esfera de intercambio no-mercantil en el ámbito de la comunidad de Tantaqocha. Primero hay que entender que en el territorio de la comunidad la mano de obra se ocupa en una serie de ciclos de cultivo y además en la ganadería doméstica. Aunque en variadas proporciones, todas las unidades domésticas de la comunidad participan, en estas actividades. Esto se explica por un lado por el patrón de consumo de los comuneros, para el cual son esenciales todos los productos, y por el otro por una economía de tiempo, en la cual la superposición de una serie de ciclos de producción conduce a un mayor aprovechamiento de la mano de obra del que sería posible en una producción de monocultivo.

El proceso de producción de cada uno de los cultivos, en las condiciones tecnológicas prevalecientes en Tantaqocha, tiene requerimientos de mano de obra y de cooperación que varían cíclicamente. El volumen de

mano de obra cooperante en ciertas fases del cultivo excede la cantidad de mano de obra disponible en la unidad doméstica campesina, de manera que las diversas unidades domésticas tienen que establecer relaciones con otras para aprovisionarse de la mano de obra necesaria para llevar a cabo las tareas del ciclo respectivo.

La forma con la cual las diversas unidades domésticas logran acceso a la mano de obra necesaria no es uniforme para todos los comuneros, sino que varía en función tanto de la extensión de las tierras de cultivo como de la mano de obra propia de que dispone la unidad doméstica. Podemos subdividir el total de las unidades domésticas algo esquemáticamente en tres grupos: el primero (1) dispone de una cantidad de tierras, cuyo producto excede lo necesario para el autoconsumo de su unidad doméstica, el segundo (2) controla una cantidad suficiente de tierras de manera que su producto cubre sus necesidades de autoconsumo, en el tercero (3) los productos no alcanzan para cubrir sus necesidades de consumo. Generalmente, el primer grupo obtiene la mano de obra necesaria para llevar a cabo la producción en sus chacras, además de la mano de obra disponible en la misma unidad doméstica, utilizando básicamente 2 mecanismos: por un lado da a miembros del grupo tres una parte de sus excedentes de productos agrícolas y recibe a cambio mano de obra; por otro lado presta a los miembros de los grupos dos y tres las yuntas de su propiedad para obtener mano de obra en cambio. El grupo dos recurre básicamente a miembros del mismo grupo, con los cuales se intercambia trabajo en ayni u otro sistema, llamado *tikra* que se realiza entre parientes cercanos. Eventualmente recurre al grupo tres y ofrece yuntas de su propiedad a cambio de trabajo. También puede ocurrir que miembros de este grupo den su yunta a miembros del primer grupo, obteniendo forraje (chala) a cambio. Los miembros del tercer grupo también obtienen la mano de obra necesaria por medio del ayni con miembros del mismo grupo.

El resultado de las complejas interacciones al interior de la comunidad es, por un lado, la cobertura de diversas necesidades de consumo para los miembros de la comunidad, por lo menos en forma parcial. El otro resultado de la interacción es la subordinación sucesiva entre grupos que les permite a cada uno aparecer en el mercado general con excedentes según su ubicación en el sistema de jerarquías locales. El grupo 1 aparece básicamente con un excedente de productos agrícolas y ganaderos. Dispone además de un excedente en mano de obra, el cual, sin embargo, no se convierte en mercancía directamente, porque este grupo dispone, a partir de la economía comunal, de otros ingresos monetarios. El segundo grupo por lo normal dispone únicamente de un excedente ganadero que puede comercializar. Puede vender además su fuerza de trabajo. El excedente de fuerza de trabajo disponible, sin embargo, es menor al excedente del cual dispone el grupo 1, ya que tiene que entregar una buena parte en contraprestaciones de ayni por el trabajo que ha necesitado para cubrir las tareas en los diversos ciclos productivos. El

grupo tres puede aparecer en el mercado únicamente con un excedente de trabajo, ya que no obtiene productos que excedan sus necesidades. La cantidad de tiempo de trabajo de la cual dispone es menor de la del grupo dos, ya que los que utilizan su tiempo de trabajo a cambio de productos obviamente no le entregan la totalidad de lo producido con su trabajo, sino solamente una parte. Así que este grupo, comparado con el segundo, tiene que trabajar más tiempo para cubrir las mismas necesidades de consumo.

En los tres casos, la posibilidad de aparecer con fuerza de trabajo o productos en el mercado se ve adicionalmente complicada, porque más allá del territorio comunal, y de las relaciones económico-sociales entre los integrantes de la comunidad, existe una red de intercambios no-mercantiles con otras comunidades, tanto de altura (de agricultores de tubérculos y pastores) como de las zonas bajas (de agricultores de maíz en tierras de riego). Estas relaciones se asemejan en su naturaleza y su intencionalidad a las relaciones entre los diversos grupos de la comunidad. El grupo dos de Tantaqocha intercambia con los comuneros de altura productos de sus tierras bajas por productos de altura. El grupo dos, pero también, y en mayor medida, el grupo tres intercambian, además, fuerza de trabajo por productos de altura (especialmente papas, moraya y chuño). Lo mismo vale para el intercambio con las comunidades de bajío: el grupo tres intercambia su fuerza de trabajo por productos de bajío, especialmente maíz, mientras el grupo dos intercambia mayormente productos de altura contra productos de bajío. Todas estas relaciones de intercambio tienen además un carácter ritual dentro de relaciones de parentesco o compadrazgo de larga duración. A estas relaciones establecidas por los grupos dos y tres se agregan otras establecidas por el grupo 1, en las cuales se intercambia productos selváticos por productos de altura, estableciéndose, entonces, un nuevo conjunto de relaciones jerárquicas que se forman a partir de la conversión de productos y/o fuerza de trabajo, provenientes de la esfera no mercantil, a la esfera del mercado general. Este nuevo conjunto de jerarquizaciones puede entrar en relaciones de conflicto con las previamente establecidas, desplazando, a partir de los excedentes procedentes de la selva, a aquellos productores que sólo cuentan con excedentes locales. Para entender estas relaciones, sin embargo, tenemos que entender los vínculos que unen a los habitantes de Tantaqocha con la selva.

Los vínculos de los habitantes de Tantaqocha con la selva datan de mucho tiempo atrás: probablemente existen desde antes de la conquista. En cierto grado se puede entender las tierras cultivadas en la selva alta como una extensión discontínua del territorio de la comunidad. Estas tierras son de propiedad de los miembros del grupo uno de la comunidad. Ellos cultivan allí principalmente coca, café, maní y cacao. Estos cultivos, igual que los cultivos en la sierra, tienen requerimientos cíclicos de mano de obra y de cooperación.

Las tierras de propiedad del grupo 1 son cultivadas por ellos mismos,

porque son ellos los que disponen de más tiempo sobrante, como ya habíamos visto. Para cubrir los requerimientos que exceden la disponibilidad de mano de obra en la unidad doméstica recurren por un lado al *ayni* entre ellos, por otro compran la fuerza de trabajo de los grupos dos y tres de la comunidad o de otras personas en condiciones iguales. En momentos de bajos requerimientos de mano de obra, en los cuales no es necesaria la presencia de todos los dueños de las tierras, ni es posible porque su presencia es requerida en los ciclos serranos, ellos recurren igualmente al *ayni*, que consiste en este caso, en que uno de los dueños atiende las chacras de varios otros.

Para abaratar el costo de la mano de obra, cuya alimentación mientras dure el contrato corre a cargo del dueño de la chacra, este lleva a la selva una parte de los productos serranos excedentes de los cuales dispone. Como esta cantidad no alcanza se tiene que conseguir más. Para ello lleva una pequeña parte de sus productos selváticos cuya amplia mayoría está destinada al mercado, a la sierra y los intercambia dentro de su propia comunidad, o con las comunidades de altura por productos de altura que requiere para la alimentación de la mano de obra.

Si bien la selva pertenece en parte a la esfera de intercambio no-mercantil, es otro de los lugares, además de las serranías, donde los bienes producidos en la comunidad se convierten en mercancía directamente o reproduciendo la fuerza de trabajo que sirve para producirla. El integrante del grupo 1 convierte su excedente de mano de obra, y una parte de sus productos excedentes (café, coca, maní, cacao) en mercancía. Esto le es posible porque cuenta además con los excedentes en fuerza de trabajo de los grupos dos y tres, que se convierten de este modo en mercancía adquirida por el integrante del grupo uno, dueño de tierras en la selva alta. El trabajo de ellos aparece en el mercado nuevamente en los productos tropicales comercializados por el comunero dueño de tierras en la selva. Quizá haya que añadir que la venta y compra de trabajo entre los grupos no corresponde por completo a la esfera del mercado general, ya que por lo normal tiene como precondición relaciones de largo alcance, de tipo ritual, que sin embargo, probablemente son interpretadas de manera diversa por las partes contratantes.

Hemos hablado de bienes que se convierten en mercancía. Esto no quiere decir, que se trate de "excedentes", ni que el dinero percibido a cambio de estos no sea reconvertido en elementos esenciales y necesarios para la reproducción de los productores. Sobre todo en el caso de los grupos dos y tres el dinero es reconvertido nuevamente en elementos necesarios para la reproducción de la economía comunal. Esto vale también para el primer grupo, que si bien dispone de más dinero, principalmente lo invierte en objetos de consumo. Sin embargo, a este grupo le queda un remanente que les sirve para fortificar su posición en la distribución de la propiedad territorial comunal, por otro lado les sirve para capitalizar progresivamente su producción en la adquisición de insumos técnicos para los ciclos de producción más

rentables, es decir los de los productos tropicales, donde sí es posible un incremento de la productividad, y, si las condiciones del mercado son estables, un incremento de la ganancia.

Es muy visible en este caso que se trata de una dinámica regional, en el sentido de que la dinámica de crecimiento de esta región, y la alocación de excedentes tanto en la esfera no-mercantil, como en la del mercado general se centra sobre las actividades en la selva. La comunidad de Tantaqocha y otras comunidades vecinas a polos de conversión mercantiles, hay que entenderlas como parte de un ámbito mayor, determinado por una conjunción específica de la esfera mercantil con la no-mercantil.

Al tener una función en la organización territorial, social y económica, la comunidad resulta ser una instancia importante en el esquema de reproducción de los campesinos andinos, pero como hemos podido apreciar, tanto las interacciones y los intercambios no mercantiles como los mercantiles pueden exceder este espacio, y lo exceden normalmente.

NOTAS

1 Semejante separación resulta en cierto grado factible en conjuntos nacionales con fronteras arancelarias, que adecúan los precios de los bienes que vienen de afuera al nivel de los precios del sistema de equivalencias nacional. En estos conjuntos, además, se puede subvencionar a los productos nacionales para hacer posible que aparezcan más allá de la frontera local con un precio que se adecúe a las equivalencias del mercado mundial. Sin fronteras arancelarias, ni posibilidades de subvención una economía local o regional tiene que recurrir a otros mecanismos para mantenerse separada del mercado general en el caso de que la estructura de equivalencias no mercantiles sea una condición para su supervivencia.

2 Es importante señalar que por partir de esta organización previa el campesino comunero andino, no se enfrenta individualmente al mercado, como lo hace el campesino parcelario del cual habla Marx en el "18 Brumario", por el contrario para incurrir en el mercado el comunero andino parte de un sistema social complejo, que no solamente abarca territorio comunal, sino que los trasciende. A esto nos referiremos luego.

3 Esto en cuanto a los campos donde los individuos tienen la capacidad de opción. En muchos casos, especialmente en lo que se refiere a las condiciones generales de la producción, que se basan sobre todo en decisiones sociales (pero también en cuanto al grueso de la producción de bienes de consumo directo, la organización del trabajo, etc.) la opción para interactuar en el mercado general existe solamente como caso límite y no como caso regular.

4 Donde existen las condiciones para el avance y la consolidación del mercado general como sistema preponderante de articulación de las relaciones de intercambio y de la interacción económica, de hecho la interacción no mercantil se reduce. Tal es el caso del valle de Mantaro, donde el avance de las formas de interacciones mercantiles se vio favorecido por las condiciones de la naturaleza, por las prerrogativas *huanca* en la colonia, y posteriormente por la existencia de un mercado de trabajo y de productos en las minas de la zona de Cerro de Pasco, y finalmente por la relativa cercanía del mercado limeño. Sin embargo, a pesar del desarrollo de relaciones de trabajo agrícola asalariado en el valle central, éste recluta su fuerza de trabajo temporalmente en zonas más deprimidas en las alturas del valle o en las zonas de Huancavelica, Ayacucho y Andahuaylas donde esta misma fuerza de trabajo se reproduce en formas que solamente de manera parcial corresponden a la esfera del mercado general. Lo mismo se puede decir de los productos cuyo precio posibilita una interacción mercantil en el fondo del valle al provenir de zonas no mercantilizadas y quedar por lo tanto debajo de su costo real. A pesar de que una parte importante de la interacción suprafamiliar en el valle de Mantaro ha pasado a la esfera mercantil sin embargo esta inserción no está de ninguna manera concluida, ya que el desarrollo de las formas de producción horticultora y artesanal permiten que el grueso de la producción se desarrolle al interior de la unidad doméstica, donde se contabilizan en términos mercantiles, fundamentalmente aquellas interacciones relacionadas con la actividad agrícola mas no las que están ligadas a otras de las múltiples actividades

(artesanía doméstica, recolección de frutas, e hierbas, etc.) que entran "invisiblemente" en el presupuesto familiar.

5 Obviamente no todos los gastos de la comunidad en el mercado general ni todas las convocaciones de mano de obra en la esfera de interacción no-mercantil, resultan en aumentos de la productividad; algunos acaban simplemente en una transformación de condiciones de vida en el ornato del pueblo, en fiestas comunales suntuosas, en obras como monumentos, plazas de toros, campos de futbol o también postas médicas escuelas que por lo general al exigir a la postre insumos y gastos en bienes solamente adquisibles en esta esfera

6 No nos estamos refiriendo a una unidad social en términos de los lazos de parentesco que existan entre sus miembros. Entendemos esta unidad social en términos de la complementariedad en el abastecimiento de la despensa y/o de la organización del proceso de trabajo. A partir de esta necesidad se establecen lazos (que pueden conllevar conflicto, como el que ilustra la relación Wari-Llacuaz estudiada por Duviols), que son imprescindibles para la reproducción del conjunto dada además la imposibilidad de abastecerse a partir de interacciones en la esfera mercantil.

7 Lo contrario ocurre por ejemplo en el Valle del Mantaro donde, como señaláramos las condiciones históricas han favorecido una alta independización del proceso productivo, tanto en términos de las unidades familiares con respecto a la unidad comunal, como de estas últimas con respecto al complejo intercomunal regional. Este último ha perdido importancia para ceder lugar a interacciones segmentadas que participan tanto del sistema de equivalencias generalizado, como de la esfera no-mercantil. Esto ocurre muy visiblemente con la producción artesanal de consumo campesino. Subsisten las especializaciones para la producción de determinados artículos (mantas de Cochas Grande, fajas de Viques, vajilla de Aco, ropa hecha de Sicaya, instrumentos musicales y máscaras de Jauja zapatos de Julcán y Masma) y, si bien en el proceso de producción se toman determinaciones a partir de la esfera no mercantil, los productos ya no se obtienen sólo a través de transacciones de producto por producto, sino que "cada campesino tiene perfecto conocimiento que los puede comprar en la feria dominical de Huancayo o de Jauja" (Salas M.A. 1982). Al entrar el producto, en este caso artesanal, dentro de la esfera de circulación del mercado general, la unidad intercomunal, mantenida antes por las restricciones del intercambio no mercantil que conllevaba relaciones de parentesco, pago en producto y que por lo tanto era un complejo sistema donde se coordinaban calendarios productivos de territorios extensos, sistema de ferias religiosas y circuitos de viajes de intercambio se transforma, convirtiéndose de sistema complejo, en un conjunto de partes agregadas cuyo contacto ocurre en el ámbito de la circulación, a través de equivalencias mercantiles en gran medida despersonalizadas prescindiendo entonces de la necesidad de articulación de las nociones de tiempo y espacio necesarias en el caso descrito para el Cusco, donde el engranaje del sistema ocurre desde el dominio de la producción.

BIBLIOGRAFIA

BUREHARD, Roderick

1980 "Exogamia como estrategia de acceso a recursos interzonales: un caso de los Andes Centrales del Perú". *En:* Bolton y Mayer (Editores). Parentesco y matrimonio en los Andes. PUC, pp. 593-617

CUSTRED, Glynn

1977 "Las punas en los Andes Centrales". *En:* Flores Ochoa Jorge A. Pastores de Puna. IEP, pp. 55-86.

DUVIOLS, Pierre

1977 "Huari y Llacuaz. Agricultores y pastores. Un dualismo prehispánico de oposición y complementaridad". Revista del Museo Nacional. Tomo XXXIX. pp. 153-187.

FLORES OCHOA, Jorge A.

1968 Pastores de Paratía. Una introducción a su estudio. México

1977 *Pastores de Puna.* IEP, Lima.

FUENZALIDA, F.; T. VALIENTE; José L. VILLARAN; J. GOLTE; C. I. DEGREGORI; J. CASAVERDE

1982 *El desafío de Huayopampa. Comuneros y empresarios.* IEP 2da edición.

GOLTE, Jürgen

1980 *La racionalidad de la organización andina.* IEP Colección Mínima

MARX, Carlos

"El dieciocho brumario de Luis Bonaparte". Editor Progreso.

MATOS MAR, José; J. CASAVERDE y Rafael VARON

"Taquile". Informe Preliminar.

POOLE, Deborah

1982 "Los santuarios religiosos en la economía regional andina". *En:* Allpanchis. Vol. XVI. No. 19. Cusco, pp. 79-116.

SALAS, M. Angélica

1982 "Artesanías y campesinado en el Valle del Mantaro". *En:* Perú Agrario. Año V. No. 20.

SMITH, G. Anderson

1979 "Socioeconomic differentiation and relations of production among petty producers in Central Peru, 1880 to 1970". *IN:* Journal of Peasant Studies. Volume 6, number 3